

- Faculté de droit
- www.unine.ch/droit

Négociation (4DR2089)

Filières concernées	Nombre d'heures	Validation	Crédits ECTS
Master bilingue en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4
Master en droit	Cours: 2 ph	Voir ci-dessous	4

ph=période hebdomadaire, pg=période globale, j=jour, dj=demi-jour, h=heure, min=minute

Période d'enseignement:

- Semestre Automne

Equipe enseignante

Jonathan BORY, Chargé d'enseignement.

Contenu

L'objectif du cours est de comprendre le processus de négociation dans sa globalité et d'en maîtriser les étapes, ainsi que les différentes stratégies, afin d'être capable de mener une négociation, de la construction de l'offre à l'obtention d'un accord durable. De nombreux outils de négociation seront présentés; pour n'en citer que quelques uns, l'écoute active, la prise en compte des critères d'influence et les modes de réfutation des objections.

L'approche privilégiée sera équilibrée entre théorie et interactivité, incluant des exemples concrets (négociation salariale ou négociation de contrats d'affaires), le rôle particulier du juriste et des mises en situation (simulations), ainsi que les interventions de praticiens de divers domaines. La dimension interdisciplinaire (notamment la psychologie, le droit et l'économie) de la négociation sera mise en évidence.

Forme de l'évaluation

Examen oral de 15 minutes, précédé d'un temps de préparation. Pendant la préparation ou l'examen, il n'y a aucun document ni appareil connecté autorisé.

Documentation

Publications, vidéos et articles en français et en anglais mis à disposition sur Moodle. Liste bibliographique d'ouvrages spécialisés sur la communication et la négociation.

Forme de l'enseignement

Cours interactif. Apports théoriques et mises en situation (exercices et jeux de rôles).

Objectifs d'apprentissage

Au terme de la formation l'étudiant-e doit être capable de :

- Evaluer les techniques de négociation et les intégrer à travers des mises en situation. Analyser les difficultés de la négociation
- Mettre en oeuvre les principes de la négociation et de la communication à travers un apport théorique et des jeux de rôles
- Identifier les aspects multidisciplinaires de la négociation : juridique, psychologique, économique et sociologique
- Analyser la composante de genre associée à la négociation

Compétences transférables

- Synthétiser les enjeux d'une négociation
- Persuader ses interlocuteurs
- Stimuler sa créativité
- Développer son esprit critique